

Pogłębiony opis kryteriów wyłaniania i aktualizacji branż strategicznych

Wyrazem nowej filozofii rozwoju jest wybór branż strategicznych, które znajdują się w obszarze szczególnego zainteresowania państwa, a ich dynamiczny rozwój pozwoli na szybsze osiągnięcie celów społeczno-ekonomicznych opisanych w Strategii. Podejście to nie oznacza, że zaniedbane zostaną klasyczne obszary funkcjonowania państwa, które znajdowały się w dotychczasowym podejściu horyzontalnym, takie jak np. dbałość o poprawę jakości stanowionego prawa, czy ogólne reformy z zakresu ułatwień prowadzenia działalności gospodarczej. Jest ono jednak nowym narzędziem realizacji programu modernizacji kraju poprzez tzw. kroczącą transformację strukturalną.

Transformacja strukturalna jest nieodłącznym elementem rozwoju społeczno-ekonomicznego świata, obserwowanym już od czasów pierwszej rewolucji przemysłowej. Wraz z postępowaniem gospodarczym, społeczeństwa odchodziły od prostej produkcji rolnej najpierw do praco-, a następnie kapitałochłonnej produkcji przemysłowej. Współcześnie istotną rolę w procesie transformacji gospodarczej odgrywają także wysoko specjalistyczne usługi takie jak np. usługi biznesowe i teleinformatyczne.

Polityka wspierania transformacji strukturalnej klasycznie utożsamiana jest z polityką przemysłową, chociaż jak zostało wspomniane – współcześnie dotyczy ona także sektora usług. Ogólne, teoretyczne podstawy tego podejścia są dobrze opisane w światowej literaturze ekonomicznej, a do najśłynniejszych, klasycznych już twórców tej myśli należy zaliczyć m.in. Paula Rosenstein-Rodana, Arthura Lewisa, Włosa Rostowa, Immanuela Wallersteina, Hansa Singera, Raula Prebischa, Andre Gundera Franka, Celso Furtado czy także częściowo Josepha Stiglitz.

Pomimo, iż w latach 80. i 90. podejście strukturalne przeżywało kryzys w związku z szybkim rozwojem teorii neoklasycznych, to w XXI wieku doświadczamy renesansu tej myśli, w wyniku jej częściowej syntezy z podejściem neoklasycznym. Nowa ekonomia strukturalna jest akceptowana i zalecana przez najważniejsze światowe instytucje wspierające rozwój, takie jak: Bank Światowy oraz UNIDO. Do współczesnej rewizji podejścia strukturalnego przyczynili się tacy ekonomiści jak: Justin Yifu Lin, Celestine Monga, Ha-Joon Chang, Dani Rodrik, Margaret McMillan, Ricardo Hausmann czy Cesar Hidalgo.

Ponieważ transformacja strukturalna jest procesem kroczącym, to niemożliwe jest wyznaczenie docelowej i ostatecznej listy branż strategicznych. Branże te będą ulegały zmianie wraz z rozwojem gospodarczym kraju i wchodzeniem polskiego przemysłu na coraz to wyższy poziom zaawansowania. Możliwe jest jednak wyznaczenie pewnych średniookresowych ram lub kryteriów, którymi powinni się kierować decydenci w procesie wyznaczania branż. Kryteria te zostały wymienione w Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

1) wysoki efekt linkowania/sieciowania/klasteryzowania (dobra/rozwiązania o wysokim poziomie złożoności wewnętrznej)

Podnoszenie poziomu złożoności produktów jest naturalnym elementem transformacji strukturalnej. Gospodarki słabiej rozwinięte nie posiadają zdolności do wytwarzania produktów złożonych. Zdolność tę uzyskują dopiero w procesie rozwoju gospodarczego i uczenia się. Produkty o wyższym poziomie złożoności charakteryzują się zazwyczaj większą wartością dodaną, a co za tym idzie, skutkują wyższą produktywnością pracy i wyższym dobrobytem obywateli. Produkty o wysokim poziomie złożoności wewnętrznej charakteryzują się także pozytywnymi efektami zewnętrznymi w postaci wzrostu popytu na mniej złożone elementy niezbędne do ich wytworzenia, które w wielu przypadkach mogą być wytworzone na rynku krajowym.

Polska aktualnie jest na średnim poziomie zaawansowania, jeśli chodzi o złożoność produkcji. Nasza gospodarka nie opiera się już w dominującym stopniu na wytwarzaniu surowców naturalnych i produktów ich prostego przetworzenia. Z drugiej strony, nadal dominująca większość produkcji przemysłowej klasyfikowana jest do poziomu niskiej i średnio-niskiej techniki, a znaczna część nielicznej produkcji zaawansowanej znajduje się pod kontrolą kapitału zagranicznego.

Istnieją jednak branże, w których Polska jest istotnym wytwórcą wysokiej jakości półproduktów i podzespołów. Ich których produkcja jest często rozproszona geograficznie. Postawienie na branże posiadające dużą zdolność klasteryzacji, a prowadzące jednocześnie produkcję złożoną pozwoli na lepszą kooperację poddostawców i w efekcie na poprawę jakości produktów finalnych. Klastry są także naturalnym elementem ekosystemu innowacji pobudzającego rozwój techniki. Pozwalają także na wzrost produktywności w wyniku częstszych interakcji podmiotów z tego samego łańcucha dostaw.

2) wysoki poziom wartości dodanej (w ogniwach łańcucha wartości ulokowanych w Polsce)

Wartość dodana jest najlepszym przybliżonym miernikiem rzeczywistej wartości ekonomicznej. Oznacza ona przyrost wartości danego dobra w procesie jego przetworzenia i jest mierzona jako różnica między wartością jego sprzedaży a wartością wszystkich zasobów zewnętrznych użytych do jego wytworzenia, m.in. surowców, półproduktów i energii. W przeciwieństwie do samej wartości sprzedaży nie jest ona zawyżana na końcowych etapach produkcji, ale informuje nas o rzeczywistym wkładzie danego przedsiębiorstwa w wartość końcową produktu.

Wartość dodana jest rozdzielana pomiędzy czynniki produkcji stanowiąc ich wynagrodzenie. W efekcie finansuje ona amortyzację, zyski, podatki, a co najważniejsze – pensje pracowników. Jest zatem ściśle powiązana z poziomem dobrobytu w społeczeństwie. W idealnych warunkach (bez podatków i subsydiów produkcyjnych) suma wartości dodanej stanowi Produkt Krajowy Brutto.

Wartość dodana jest wytwarzana w całym łańcuchu zależności, nie tylko na etapie samej produkcji. Jej tworzenie rozpoczyna się już od procesu badań i rozwoju, przez design, następnie fizyczne wytworzenie produktu, a kończy na logistyce sprzedaży, marketingu i usługach posprzedażowych. Elementy łańcucha wartości znajdujące się poza procesem przetwórstwa bywają trudne do ujęcia w sposób księgowy, szczególnie jeśli są zintegrowane w ramach jednego przedsiębiorstwa. Nie zmienia to faktu, że ich rola jest często dużo większa niż samej produkcji.

Można to sobie uzmysłowić biorąc za przykład telefony komórkowe. Według doniesień medialnych koszt wytworzenia najbardziej zaawansowanych i popularnych modeli telefonów szacowany jest na około 200 dolarów, z czego sam koszt produkcji to około 4-8 dolarów, resztę stanowią komponenty. Ten sam telefon jest jednak sprzedawany za około 700 dolarów na rynku detalicznym. Różnica wynika właśnie z wartości, jaką uzyskuje on w wyniku badań i rozwoju, a w jeszcze większym stopniu w wyniku skutecznego marketingu.

Umiejscowienie tych wartościowych ogniw łańcucha na terenie Polski pozwoli na przechwycenie większej części wartości dodanej, a w efekcie wzrost dobrobytu mieszkańców kraju. Może to mieć miejsce poprzez promowanie inwestycji i branż, w których pozostałe elementy łańcuch wartości są ściśle związane z produkcją przemysłową lub premiowanie tych, w których produkt finalny podlegał długiemu łańcuchowi przetworzenia. Ma to miejsce w przypadku niektórych produktów o wysokim stopniu skomplikowania.

3) wysoki potencjał rynkowy w skali globalnej (zidentyfikowane nisze rynkowe umożliwiające dynamiczny wzrost przychodów)

Współczesna polska gospodarka jest zintegrowana w znacznym stopniu z rynkami zagranicznymi, na których w wielu branżach panują ugruntowane oligopole. Grupy 2-3 przedsiębiorstw posiadają przewagi wynikające z olbrzymiej skali produkcji, dekad doświadczenia i zakumulowanego na przestrzeni lat kapitału. Bardzo często stanowi to barierę nie do przekroczenia dla przedsiębiorstw z krajów takich jak Polska. Wieloletnie zdobywanie rynku, a wręcz jego wyszarpywanie okazuje się często strategią skazaną na niepowodzenie.

Bardziej racjonalna wydaje się strategia poszukiwania nisz rynkowych, które można zapełnić osiągając szybki wzrost sprzedaży. Nisze takie mogą się znajdować w segmentach rynku, którymi duzi gracze są niezainteresowani ze względu na ich niewielkie (z ich perspektywy) rozmiary. Mogą to być także nowopowstające branże, na których podział rynku nie został jeszcze ugruntowany lub te, które podlegają dynamicznym zmianom w wyniku postępu technologicznego.

W każdym przypadku mowa o branżach, które są w stanie osiągnąć sukces w skali globalnej. Wejście na rynki światowe pozwala rozwinąć własną skalę produkcji i ugruntować swoją pozycję przed konkurencją. Jednocześnie dywersyfikacja sprzedaży na rynki zagraniczne zapewnia większą stabilność w sytuacji negatywnych szoków cenowych.

4) wysoka intensywność technologiczna (wysoki udział wydatków na badania i rozwój w strukturze kosztowej firm) przy relatywnie krótkim cyklu innowacyjnym

Do wytwarzania dóbr i usług zużywa się czynniki produkcji spośród, których trzema najbardziej klasycznymi są: praca, kapitał i ziemia (zasoby). Współcześnie jednak kluczowe okazują się inne czynniki, takie jak: kapitał ludzki, zdolności organizacyjne, a przede wszystkim technologia. Pozwala ona na bardziej intensywne wykorzystanie pozostałych czynników oraz wytwarzanie przy ich pomocy większej wartości dodanej.

Teoretycznie technologia jest zasobem niekonkurencyjnym – wykorzystywanie jej przez jedno przedsiębiorstwo nie ogranicza możliwości jej wykorzystania przez inny podmiot. Ponieważ jednak

przedsiębiorstwa starają się ograniczać innym ten dostęp (m.in. przez patenty, czy też tajemnicę przedsiębiorstwa) to w rzeczywistości dostęp do najnowszej technologii okazuje się jednym z podstawowych obszarów konkurowania we współczesnej gospodarce.

Wspieranie branż charakteryzujących się wysokimi wydatkami technologicznymi daje gwarancję, że na terenie Polski rozwiną się przedsiębiorstwa dysponujące istotnymi przewagami technologicznymi. W efekcie pozwoli to na wzrost rodzimej wartości dodanej. Dodatkowo postawienie na branże/technologie charakteryzujące się krótkim cyklem technologicznym umożliwi szybkie dogonienie światowych liderów i konkurowanie z nimi na równych zasadach.

5) niska zasobochłonność (np. energochłonność lub wodochłonność)

Współczesne trendy w rozwoju gospodarczym stawiają duży nacisk z jednej strony na kwestie ekologii, a z drugiej na wydajność produkcji. Regulacje europejskie i krajowe zmierzają w tym kierunku od wielu lat i wydaje się, że zostanie on utrzymany. W związku z tym, sektory zasobochłonne – zużywające duże ilości energii oraz surowców obciążone są ryzykiem nowych regulacji, które mogą zmniejszyć ich konkurencyjność w wyniku np. opłat środowiskowych. W tym kontekście branże zasobochłonne wydają się mniej perspektywiczne od tych o niskiej zasobochłonności.

Należy jednak podkreślić, że obniżenie zasobochłonności gospodarki leży w interesie Polski niezależnie od europejskich trendów legislacyjnych. Gospodarka efektywnie gospodarująca swoimi zasobami – produkująca tę samą wartość dodaną przy pomocy mniejszej ilości energii i surowca jest po prostu gospodarką bardziej wydajną. Obniżane są koszty jej funkcjonowania, w tym koszty związane z zakupem, transportem i dystrybucją zasobów. Maleją koszty pośrednie takie jak koszt utrzymania infrastruktury przesyłowej, czy nadzoru środowiskowego. Rośnie także bezpieczeństwo państwa, gdyż w mniejszym jest ono zależne od importu np. surowców energetycznych. W końcu, minimalizowana jest liczba odpadów poprodukcyjnych co zmniejsza presję środowiskową.

6) przyjazność wobec otoczenia (tj. minimalizacja negatywnego oddziaływania na środowisko i człowieka)

Od początków rewolucji przemysłowej rozwój gospodarczy bazował na intensywnym wykorzystaniu środowiska, które traktowano jako tzw. zasób wolny. Ponieważ wykorzystanie to nie wiązało się z ponoszeniem bezpośrednich kosztów przez przedsiębiorstwa to środowisko było eksploatowane w nadmiernym stopniu. Skutkowało to zjawiskiem tzw. tragedii wspólnego pastwiska, a objawiało się najwidoczniej przez zanieczyszczenie powietrza i wody.

Współcześnie wiemy, że taki model wykorzystania środowiska jest niemożliwy do podtrzymania i skutkuje on obniżeniem poziomu życia oraz ograniczeniem szans rozwojowych przyszłych pokoleń. Ponieważ Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju już w samej swojej nazwie stawia kwestię odpowiedzialności na pierwszym miejscu to musi ona mieć swoje odzworowanie w modelu opartym o selektywny wybór branż strategicznych. Ważnym jest, aby docelowa struktura polskiej gospodarki pozwalała nie tylko na dynamiczny jej rozwój, ale także na rozwój odpowiedzialny.

7) wykorzystanie kluczowych technologii horyzontalnych, a w szczególności głęboka integracja technologii cyfrowych (Internet Rzeczy, wielkie zbiory danych – *big data*, sztuczna inteligencja itp.)

Selektywny model rozwoju dotyczy nie tylko samych branż, ale też ich otoczenia technologicznego. Współczesne trendy w przemyśle związane przede wszystkim z daleko idącą cyfryzacją procesów wytwórczych i łańcuchów wartości wymuszają uwzględnienie tego aspektu w polityce przemysłowej. Wybór branż wykorzystujących lub potencjalnie mogących wykorzystać kluczowe technologie horyzontalne daje szansę na bardzo szybki wzrost produktywności, a w konsekwencji także na przyspieszony wzrost gospodarczy kraju.

Nie da się jednoznacznie, przy pomocy wystandaryzowanych wskaźników, określić, które technologie są najbardziej perspektywiczne. Wymaga to wnikliwej obserwacji wyłaniających się nowych rozwiązań w procesie twórczego odkrywania. Ponadto, należy mieć na uwadze, że rozwój technologii jest procesem ciągłym i dynamicznym. Rozwiązania, które na pewnym etapie wydawały się perspektywiczne, z czasem stają się standardem lub okazują się wręcz przestarzałe. Należy cały czas spoglądać krok w przód. Jest to największym wyzwaniem jeśli chodzi o uwzględnienie tego kryterium w procesie wyboru branż strategicznych.

8) wysoka chłonność w zakresie wzornictwa przemysłowego jako źródła wartości (*design intensity*) oraz eko-projektowanie (gospodarka o obiegu zamkniętym – *circular economy*)

Ostatnie kryterium wyboru branż ma charakter pomocniczy i powinno skutkować rozwojem kompetencji przedsiębiorstw, które w tym momencie są niedoceniane, ale w średniej perspektywie okażą się kluczowe dla budowania wartości dodanej. Kryterium to łączy się ściśle z wysokim poziomem wartości dodanej, niską zasobochłonnością oraz przyjaznością wobec otoczenia, czyli z kryterium drugim, piątym i szóstym.

Wartość dodana jest wytwarzana w łańcuchu, który rozpoczyna się od badań i rozwoju oraz projektowania, a kończy na sprzedaży, usługach posprzedażowych i od niedawna także na ponownym wykorzystaniu surowca. Zdaniem współczesnej literatury ekonomicznej, to właśnie na początku i na końcu łańcucha przyrost wartości dodanej jest najwyższy, chociaż trudny do bezpośredniego mierzenia.

Skupienie się na wzornictwie pozwala na wzrost wartości produktu przy w zasadzie niezmiennych parametrach co do jego wytworzenia. Przy pomocy nowego designu można sprzedawać drożej, wykorzystując przy tym ten sam nakład surowca, energii, kapitału oraz pracy ludzkiej. Dlatego właśnie przy pomocy relatywnie niewielkiego nakładu przeznaczanego na wzornictwo możliwy jest skokowy wzrost produktywności pracy.

Eko-projektowanie jest z kolei szansą na odzyskanie wartości na końcowym etapie życia produktu. Tworzenie dóbr z myślą ich przetworzenia lub ponownego użycia jest warunkiem koniecznym do wprowadzenia modelu gospodarki o obiegu zamkniętym. Mimo że droga ku temu jest jeszcze daleka, to już na tym etapie należy myśleć o wyzwaniach gospodarki jutra. Zdobywanie kompetencji w eko-projektowaniu będzie procesem długotrwałym i wymagającym zmiany mentalności przedsiębiorców. Bez tego może się jednak okazać, że przegapimy swoją szansę lub wręcz zostaniemy wypchnięci z rynków zagranicznych.